

Quito, 29 de marzo del 2010

93356

Señores
ACCIONISTAS DE SUPERQUÍMICOS C. A.
Presentes

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo que dispone el literal E del Artículo Vigésimo Octavo de los Estatutos, cumpla en presentar a ustedes el informe referido al ejercicio económico finalizado el 31 de Diciembre del 2009.

A este informe acompaño el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio del 2009 y un análisis de los diversos puntos de interés en el desenvolvimiento de la actividad de la Empresa en este período:

1.- INGRESOS POR VENTAS

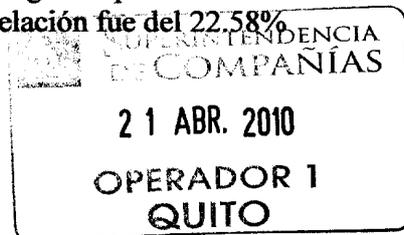
Del total de ingresos operacionales, que asciende a USD 786.274,34 comparando con los ingresos obtenidos en 2008 que ascendieron a USD 637.984,64 equivale a un crecimiento del 23% de las cuales el 72. % de las ventas corresponde a la unidad de negocio textil, el 10% a la unidad de negocios de cauchos el 9 % de la unidad de cartón y el 9% de la unidad de alimentos.

2.- COSTO DE VENTAS

Fue de USD 552.863,27 que en relación al año anterior USD 439.239,64 representa un 26% de crecimiento, cuando los ingresos por ventas según lo hemos analizado en el acápite anterior, incremento en un 23%.

3.- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Entre ambos rubros suman USD 175.101,66 que respecto a los ingresos por ventas significan un 22%. Durante el ejercicio del 2008, esta misma relación fue del 22,58%.



4.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2008	2009
Ventas Netas	USD 637.984,64	786.274,34
Costo de Ventas	439.239,64	552.863,27
UTILIDAD BRUTA	198.745,00	233.411,07
Gastos de Administración y Ventas	144.053,07	175.101,66
Otros Ingresos	123,42	3.369,19
Otros Gastos no Operacional	1.804,40	5.667,83
(PERDIDA)/ UTILIDAD	53.010,95	56.010,77

5.- PLANES FUTUROS Y RECOMENDACIONES

- A) Con el propósito de incrementar ventas es necesario que sigamos ganando mercado tanto en la línea textil, cauchos, cartón, alimentos.
- B) Capacitación de personal técnico, para mejorar la gestión comercial, ya que es necesario que se mantengan actualizados los conocimientos para beneficio de la empresa y poder brindar un valor agregado a los clientes.
- C) Lograr satisfacer al cliente la necesidad de efectuar pruebas de laboratorio o ensayos en el menor tiempo posible.
- D) Mantener un buen nivel de inventarios para abastecer continua y eficazmente a los clientes.
- E) Considerar el incluir un Representante de Ventas para la línea de alimentos, con el propósito de obtener nuevos negocios.

Quiero agradecer a los señores accionistas por la confianza en mí depositada y por la continua y decidida colaboración que he recibido y espero seguir recibiendo por parte de ellos, para continuar llevando adelante esta Empresa.

Atentamente,
SUPERQUIMICOS C. A.



Jairo Pico S.
GERENTE GENERAL

